

**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA
UD. MEGA JAYA GRESIK**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

Anggun Sulistyorini

0513010230/FE/EA

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
JAWA TIMUR
2010**

SKRIPSI

ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA UD. MEGA JAYA GRESIK

Disusun Oleh :

Anggun Sulistyorini
0513010230/FE/EA

telah dipertahankan dihadapan
dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
pada tanggal 29 Januari 2010

Pembimbing :
Pembimbing Utama

Tim Penguji :
Ketua

Drs. Ec. Saiful Anwar, MSi.
NIP : 030 194 437
Pembimbing Pendamping

Drs. Ec. Saiful Anwar, MSi
NIP : 030 194 437
Sekretaris

Dra. Ec. Anik Yulianti, MAks.
NIP : 030 217 155

Drs. Ec. Syafii, Ak, MM
NIP : 030 173 783
Anggota

Dra. Ec. Rr. Dyah Ratnawati, MM
NIP : 030 212 028

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”
Jawa Timur Dekan Fakultas Ekonomi

Dr. Dhani Ichsanuddin Nur, MM
NIP : 030 217 167

SKRIPSI

ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA UD. MEGA JAYA GRESIK

Yang Diajukan

Anggun Sulistyorini
0513010230/FE/EA

Disetujui untuk Ujian Lisan oleh

Pembimbing Utama

DRS.EC. SAIFUL ANWAR, Msi.
NIP : 030 194 437

Tanggal : 21 – 12 -2009

Pembimbing Pendamping

DRA.EC. ANIK YULIATI, MAks.
NIP : 030 217 155

Tanggal : 15 – 12 - 2009

Wakil Dekan Fakultas Ekonomi

DRS.EC. SAIFUL ANWAR, Msi.
NIP : 030 194 437

USULAN PENELITIAN

ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA UD. MEGA JAYA GRESIK

Yang Diajukan

Anggun Sulistyorini
0513010230/FE/EA

Telah diseminarkan dan disetujui untuk menyusun skripsi oleh

Pembimbing Utama

DRS.EC. SAIFUL ANWAR, MSi.
NIP : 030 194 437

Tanggal : 6 – 11 - 2009

Pembimbing Pendamping

DRA.EC. ANIK YULIATI, MAks.
NIP : 030 217 155

Tanggal : 6 – 11 - 2009

Mengetahui

Ketua Program Studi Akuntansi

DR. SRI TRISNANINGSIH, MSi
NIP : 030 217 167

USULAN PENELITIAN

ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA UD.MEGA JAYA GRESIK

Yang Diajukan

Anggun Sulistyorini
0513010230/FE/EA

Telah disetujui untuk diseminarkan oleh

Pembimbing Utama

DRS.EC. SAIFUL ANWAR, MSi.
NIP : 030 194 437

Tanggal : 12-10-2009

Pembimbing Pendamping

DRA.EC. ANIK YULIATI, MAks.
NIP : 030 217 155

Tanggal : 2-10-2009

Mengetahui

Ketua Program Studi Akuntansi

DR. SRI TRISNANINGSIH, MSi
NIP : 030 217 167

KATA PENGANTAR

Berkat rahmat dan karunia Allah SWT yang telah memberikan bimbingan serta tuntunannya, maka penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS PADA UD. MEGA JAYA GRESIK”**. Sebagaimana diketahui bahwa penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini berkat bantuan dari berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

- 1) Bapak Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP Selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur Surabaya.
- 2) Bapak Dr. H. Dhani Ichsanuddin Nur, MM Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur Surabaya.
- 3) Ibu Dr. Sri Trisnaningsih, MSi Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur Surabaya.
- 4) Bapak Drs. Ec. Eko Riyadi, MAks Selaku Dosen Wali Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur Surabaya.
- 5) Bapak Drs. Ec. Syaiful Anwar, MSi Selaku Dosen Pembimbing Utama dan Ibu Dra. Ec. Anik Yuliati, MAks Selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang telah banyak meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan, pengarahan, dorongan, dan saran kepada penulis dalam pengerjaan skripsi ini.

- 6) Segenap tenaga pengajar, karyawan dan seluruh rekan-rekan mahasiswa terutama Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “veteran” Jawa Timur Surabaya.
- 7) Bapak Kusman Selaku Pemilik serta mbak Ani dan mbak Nita Selaku Staf Perusahaan Tahu UD Mega Jaya yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian dan memberikan data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
- 8) Bapak, ibu, dan seluruh keluarga besar serta teman-teman yang telah memberikan banyak dorongan, semangat, dan do’a restunya baik secara moril maupun materiil.

Semoga Allah SWT senantiasa membalas dan melimpahkan karunia dan rahmat-Nya atas segala budi baik yang telah mereka berikan.

Penulis menyadari karena keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan penalaran yang ada dalam pembuatan skripsi ini dan bersifat dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak dan mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak

Surabaya, Januari 2010

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
ABSTRAK	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.1 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Landasan Teori	17
2.2.1 Kualitas.....	17
2.2.1.1 Pengertian Kualitas.....	17
2.2.1.2 Jenis Kualitas.....	18
2.2.1.3 Pengukuran Kualitas.....	19
2.2.1.4 Standar Kualitas	20
2.2.1.5 Manfaat Kualitas	21
2.2.2 Produk	23
2.2.2.1 Pengertian Produk	23
2.2.3 Kualitas Produk.....	25
2.2.3.1 Pengertian Kualitas Produk	25
2.2.3.2 Dimensi Kualitas Produk.....	26

2.2.3.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Produk.....	27
2.2.3.4 Cara-cara Yang Digunakan dalam Meningkatkan Kualitas Produk.....	31
2.2.4 Pengertian Penjualan	31
2.2.4.1 Pengertian Volume Penjualan	32
2.2.5 Produktivitas.....	33
2.2.5.1 Pengertian Produktivitas.....	33
2.2.5.2 Unsur Produktivitas	34
2.2.5.3 Pengukuran Produktivitas.....	35
2.2.5.4 Peningkatan Produktivitas	38
2.2.5.5 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Produktivitas	40
2.2.5.6 Manfaat Pengukuran Produktivitas	41
2.2.6 Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Produktivitas	41
2.2.7 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Produktivitas....	44
2.3 Kerangka Pikir.....	45
2.4 Hipotesis	46

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel ..	48
3.2 Teknik Penentuan Sampel	49
3.2.1 Populasi	49
3.2.2 Sampel	50
3.3 Teknik Pengumpulan Data	50
3.3.1 Jenis Data	50
3.3.2 Sumber Data	51
3.3.3 Metode Pengumpulan Data	51

3.4 Teknik Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	52
3.4.1 Uji Asumsi Klasik	52
3.4.2 Uji Normalitas	54
3.4.3 Teknik Analisis Regresi Linier Berganda .	54
3.4.4 Pengujian Hipotesis	55
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian	58
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	58
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	59
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	59
4.1.4 Proses Produksi	64
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian	65
4.2.1 Deskripsi Variabel Kualitas	
Produk (X_1).....	65
4.2.2 Deskripsi Variabel Volume	
Penjualan (X_2).....	67
4.2.3 Deskripsi Variabel Produktivitas (Y).....	68
4.3 Teknik Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	69
4.3.1 Uji Asumsi Klasik	69
4.3.2 Uji Normalitas	72
4.3.3 Teknik Analisis Regresi Linier Berganda .	73
4.3.4 Pengujian Hipotesis	75
4.4 Pembahasan	78
4.4.1 Implikasi.....	78
4.4.2 Perbedaan Penelitian Sekarang Dengan	
Penelitian Terdahulu.....	80
4.4.3 Keterbatasan Penelitian	82

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	83
5.2 Saran	83

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. : Data Produktivitas UD. Mega Jaya Gresik Periode 2004 - 2008.....	7
2. : Perbedaan penelitian terdahulu dan Penelitian Sekarang.....	16
3. : Rekapitulasi Data : “Kualitas Produk (X_1)” Periode 2004 – 2008.....	66
4. : Rekapitulasi Data : “Volume Penjualan (X_2)” Periode 2004 - 2008	67
5. : Rekapitulasi Data : “Produktivitas (Y)” Periode 2004 - 2008	68
6. : Hasil Uji Multikolinieritas	70
7. : Hasil Uji Heteroskedastisitas	71
8. : Hasil Uji Normalitas	73
9. : Hasil Pendugaan Parameter Regresi Linier Berganda.....	74
10. : Hasil Analisis Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat	75
11. : Koefisien Determinasi (R^2 / R^2).....	76
12. : Hasil Analisis Variabel Bebas Terhadap Variabel Terikat	77
13. : Perbedaan penelitian terdahulu dan Penelitian Sekarang.....	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. : Kerangka Pikir.....	46
2. : Struktur Organisasi UD. Mega Jaya Gresik.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. : Tabulasi Data : Kualitas Produk (X_1)
2. : Tabulasi Data : Volume Penjualan (X_2)
3. : Tabulasi Data : Produktivitas (Y)
4. : Hasil Uji Regresi Linier Berganda
5. : Hasil Uji Heteroskedastisitas
6. : Hasil Uji Normalitas

**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PRODUKTIVITAS
PADA UD. MEGA JAYA GRESIK**

Oleh

ANGGUN SULISTYORINI

Abstrak

Dalam era globalisasi dewasa ini kita telah dan akan menghadapi perdagangan internasional bebas, dimana ekspor Indonesia harus dapat bersaing dalam pasar internasional, sedangkan produk dalam negeri kita harus mampu bersaing dengan produk luar negeri di negeri kita sendiri. Hal ini berarti, kita harus dapat menciptakan keunggulan daya saing dalam perdagangan melalui peningkatan kualitas dan produktivitas produk dan produktivitas produk dan jasa yang dihasilkan.

Keistimewaan atau keunggulan produk dapat diukur melalui tingkat kepuasan pelanggan. Keistimewaan ini tidak hanya terdiri dari karakteristik produk yang ditawarkan, tetapi juga pelayanan yang menyertai produk itu, seperti: produk tanpa cacat, keterandalan, dan lain-lain. Pencapaian produk yang berkualitas, perusahaan harus dapat mempertahankan efisiensi biaya dan meningkatkan kualitas produk tanpa adanya kenaikan biaya sehingga harga jual tetap kompetitif. Peningkatan atau penurunan harga jual *output* barang atau jasa akan mengubah jumlah volume penjualan dan penjualan, sehingga akan berpengaruh juga pada perubahan produktivitas *output* per unit, baik secara parsial atau sebagian dan total.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data produksi, data volume penjualan, dan data produktivitas perusahaan. Dan sumber data berasal dari dokumentasi kegiatan produksi pada perusahaan tahu UD. Mega Jaya di Gresik tahun 2004 – 2008. Data yang diperoleh tersebut dianalisis menggunakan Uji Regresi Linier Berganda dengan alat bantu komputer, dengan menggunakan program spss. 16.0 *For Windows*.

Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa Hipotesis yang menyatakan bahwa diduga kualitas produk dan volume penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap produktivitas, terbukti kebenarannya.

Keyword : Kualitas Produk, Volume Penjualan, dan Produktivitas

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam era globalisasi dewasa ini kita telah dan akan menghadapi perdagangan internasional bebas, dimana ekspor Indonesia harus dapat bersaing dalam pasar internasional, sedangkan produk dalam negeri kita harus mampu bersaing dengan produk luar negeri di negeri kita sendiri. Hal ini berarti, kita harus dapat menciptakan keunggulan daya saing dalam perdagangan melalui peningkatan kualitas dan produktivitas produk dan jasa yang dihasilkan.

Berdasarkan kondisi diatas yang semakin kompetitif, setiap pelaku bisnis yang ingin memenangkan kompetisi dalam dunia industri akan memberikan perhatian penuh kepada kualitas. Perhatian penuh kepada kualitas akan memberikan dampak positif kepada bisnis melalui dua cara, yaitu: dampak terhadap biaya produksi dan dampak terhadap pendapatan.

Dampak terhadap biaya produksi terjadi melalui proses pembuatan produk yang memiliki derajat kesesuaian yang tinggi terhadap standar-standar sehingga bebas dari tingkat kerusakan yang mungkin. Dengan demikian proses produksi yang memperhatikan kualitas akan menghasilkan produk berkualitas yang bebas dari kerusakan. Itu berarti dihindarkan terjadi pemborosan dan inefisiensi sehingga ongkos produksi per unit akan menjadi

rendah yang pada gilirannya akan membuat harga produk menjadi lebih kompetitif.

Dampak terhadap peningkatan pendapatan terjadi melalui peningkatan penjualan atas produk berkualitas yang berharga kompetitif. Produk-produk berkualitas yang dibuat melalui suatu proses akan memiliki sejumlah keistimewaan yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen atas penggunaan produk itu. Karena setiap konsumen pada umumnya akan memaksimalkan utilitas dalam mengonsumsi produk, jelas bahwa produk-produk berkualitas tinggi pada tingkat harga yang kompetitif akan dipilih oleh konsumen. Hal inilah yang akan meningkatkan penjualan dari penjualan dari produk-produk itu yang berarti pula meningkatkan pangsa pasar sehingga pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan perusahaan atau organisasi itu sendiri.

Keistimewaan atau keunggulan produk dapat diukur melalui tingkat kepuasan pelanggan. Keistimewaan ini tidak hanya terdiri dari karakteristik produk yang ditawarkan, tetapi juga pelayanan yang menyertai produk itu, seperti: cara pemasaran, cara pembayaran, ketepatan penyerahan, dan lain-lain. Keistimewaan suatu produk ini juga dapat berupa keistimewaan langsung, dimana berkaitan dengan kepuasan pelanggan yang diperoleh secara langsung dengan mengonsumsi produk yang memiliki karakteristik unggul, seperti: produk tanpa cacat, keterandalan, dan lain-lain. (Gasperzs, 2006 : 4).

Hal ini tidak menutup kemungkinan akan munculnya berbagai perusahaan yang sejenis, sehingga menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin kompleks. Dimana setiap persaingan tersebut, perusahaan dituntut untuk dapat memberikan hasil yang terbaik bagi konsumen yang menggunakan produknya (Porter, 1993: 13).

Pada umumnya suatu perusahaan atau badan usaha atau organisasi didirikan dengan suatu tujuan tertentu. Tujuan perusahaan tersebut adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Dengan adanya persaingan tersebut perusahaan harus merencanakan secara matang terhadap produk yang dihasilkan dengan cara memilih bahan baku yang baik sehingga dapat dicapai produk yang berkualitas.

Pencapaian produk yang berkualitas, perusahaan harus dapat mempertahankan efisiensi biaya dan meningkatkan kualitas produk tanpa adanya kenaikan biaya sehingga harga jual tetap kompetitif, hal ini disebabkan karena tidak adanya pengerjaan ulang produk tersebut. Keadaan tersebut seperti yang dijelaskan dalam teori batasan atau teori kendala (*theory of constraints* TOC).

Teori batasan atau teori kendala berfokus pada aktivitas produksi (pemanufakturan) terutama pada kendala atau pemborosan yang memperlambat proses produksi (Blocher, 2000: 175). Teori batasan mendefinisikan tiga pengukuran:

- 1 Kontribusi *throughput* sama dengan pendapatan dikurangi biaya bahan baku.
- 2 Investasi, yakni penjumlahan seluruh biaya bahan baku, BDP, produk jadi, biaya penelitian dan pengembangan, serta biaya peralatan dan perlengkapan (termasuk gedung).
- 3 Biaya operasi, yakni seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk mendapatkan kontribusi *throughput* (Hongren, 2008 : 304).

Teori ini merupakan suatu teknik strategik yang membantu manajemen dalam meningkatkan effektivitas pemanfaatan bahan baku menjadi produk jadi dengan tujuan untuk meningkatkan *throughput contribution* (kontribusi *throughput*) sekaligus mengurangi biaya investasi dan biaya operasi.

Hal ini berdasarkan pernyataan Sinungan (2005: 125), bahwa produktivitas dapat diukur melalui angka-angka penjualan dan persediaan barang (bahan baku, bahan penolong, dan bahan setengah jadi), dimana perhitungannya melalui harga jual produk, sehingga jumlah penjualan dan pendapatan penjualan akan dapat diketahui. Dengan demikian perusahaan diharapkan tidak hanya dapat meningkatkan penjualan, tetapi juga dapat mengukur dan meningkatkan produktivitas.

Peningkatan atau penurunan harga jual *output* barang atau jasa akan mengubah jumlah penjualan dan pendapatan penjualan, sehingga akan berpengaruh juga pada perubahan produktivitas *output* per unit, baik secara parsial atau sebagian dan total (Blocher, 2007: 215).

Menurut Hansen (2006: 24), produktivitas berkaitan dengan memproduksi *output* secara efisien, dan secara spesifik mengacu hubungan antara *output* dan *input* yang digunakan untuk memproduksi *output*. Selain itu, produktivitas juga berkaitan erat dengan efisiensi dan efektivitas. Efektivitas adalah merupakan derajat pencapaian *output* dari sistem produksi. Sedangkan efisiensi adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana sumber-sumber daya digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan *output* (Gasperzs, 1998: 14).

Menurut Mali "Produktivitas adalah pengukuran seberapa baik sumber daya yang digunakan bersama dalam organisasi untuk menyelesaikan kumpulan hasil" (Sumanth, 1984: 20). Peningkatan produktivitas dapat dilihat dalam:

1. Jumlah keluaran (*output*) dalam mencapai tujuan meningkat dengan menggunakan sumber daya (*input*) yang sama atau dapat dikatakan bahwa volume atau kuantitas keluaran bertambah besar tanpa menambah jumlah masukan.
2. Jumlah keluaran (*output*) dalam mencapai tujuan sama atau meningkat dicapai dengan menggunakan sumber daya (*input*) yang lebih sedikit atau dapat dikatakan bahwa volume atau kuantitas keluaran tidak bertambah akan tetapi masukannya berkurang.
3. Jumlah keluaran (*output*) dalam mencapai tujuan yang jauh lebih besar diperoleh dengan pertambahan sumber daya (*input*) yang relatif lebih

kecil atau dapat dikatakan bahwa volume atau kuantitas keluaran bertambah besar sedangkan masukannya juga berkurang.

4. Jumlah masukan bertambah, asalkan volume atau kuantitas bertambah berlipat ganda (Hansen, 2001: 1010).

Selain itu peningkatan kualitas dapat dilakukan dengan perbaikan kualitas secara terus-menerus. Setiap upaya perbaikan kualitas akan menghilangkan atau mengurangi pemborosan yang ada dalam sistem industri perusahaan itu sendiri. Dengan demikian reduksi biaya produk dapat dilakukan melalui perbaikan kualitas (Gasperz, 2002: 46).

Untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan jasa yang dihasilkan dan sesuai dengan tuntutan kebutuhan pasar atau pelanggan, perlu dilakukan pengendalian kualitas atas aktivitas proses yang dijalani dari pengendalian kualitas yang berdasarkan inspeksi dengan penerimaan produk yang memenuhi syarat dan penolakan yang tidak memenuhi syarat, sehingga tidak ada bahan, tenaga dan waktu yang terbuang secara sia-sia (Ariani, 2003: 8).

Pengendalian kualitas tidak hanya menyangkut mutu produk/jasa dan pelayanan saja. Namun menyentuh seluruh aspek dalam perusahaan yakni: proses kegiatan, biaya, tenaga kerja, sistem kerja, bahan baku, sumber dana, produk atau jasa yang dihasilkan, sistem distribusi, serta lain-lainnya yang menunjang usaha.

UD. Mega Jaya merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi tahu. Produk yang dihasilkan di desain sesuai dengan keinginan dan pesanan konsumen. Pemasaran untuk produk-produk dari UD.

Mega Jaya menuntut perusahaan untuk dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang bersaing. Penyajian informasi yang tepat mengenai data produksi, penjualan dan biaya produksi dapat digunakan oleh pihak manajemen untuk mengevaluasi keefektifan pelaksanaan perbaikan kualitas, mengendalikan pengeluaran terhadap biaya produksi dan dapat mengambil keputusan yang tepat untuk meningkatkan kualitas, penjualan dan produktivitas di masa depan.

Berikut ini merupakan data produktivitas UD. Mega Jaya, selama tahun 2004 – 2008, yang dapat disajikan pada tabel 1, sebagai berikut:

Tabel. 1: Data Produktivitas UD. Mega Jaya, Gresik
Periode 2004 – 2007

Tahun	Output (Per ton)	Harga Jual (Per ton)	Nilai (Rp)	Input (Rp)	Produktivitas	Perkembangan (%)
2004	768.564	3.000	2.305.691.625	443.862.690	5,19	-
2005	749.110	3.000	2.247.331.125	466.055.825	4,82	(7,13)
2006	469.832	5.000	2.349.161.000	559.266.990	4,20	(12,86)
2007	429.169	5.000	2.145.845.875	671.120.388	3,19	(24,05)
2008	802.507	3.000	2.407.521.500	570.452.330	4,22	(32,29)

Sumber: UD. Mega Jaya

Berdasarkan tabel 1.1, pertumbuhan produktivitas UD. Mega Jaya dari tahun 2004 sampai tahun 2007 mengalami penurunan, dimana tahun 2004 nilai produktivitas sebesar 5,19 dan tahun 2005 sebesar 4,82. Demikian pula pada tahun 2006 dan 2007. Selama tahun 2005 sampai tahun 2007 mengalami penurunan sebesar 7,13% - 24,05%. Namun pada tahun 2008 mengalami kenaikan sebesar 32,29%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki tingkat produktivitas yang kurang baik dan tidak

konsisten, sehingga dapat berakibat produk yang dihasilkan kurang memenuhi standar yang diinginkan konsumen diimbangi dengan tingkat penurunan penjualan dan tidak dapat menciptakan efisiensi dalam proses produksi.

Pihak manajemen menyadari bahwa sangat penting untuk meningkatkan kualitas produksinya, karena dengan semakin baik kualitas produk akan membuat perusahaan dapat bersaing dalam meningkatkan kualitas produk. Untuk itu manajemen perlu melaksanakan pengendalian kualitas secara efisien. Selain itu, perusahaan juga harus melakukan program peningkatan dan perbaikan produktivitas dengan menggunakan lebih sedikit tenaga kerja, bahan baku, mesin atau sumber daya lainnya untuk memproduksi dan menjual produk yang sama atau lebih banyak.

Hal ini seperti dijelaskan oleh Blocher (2007: 306), bahwa berproduksi lebih banyak dengan sumber daya yang lebih sedikit atau dapat dikatakan jumlah *output* yang diproduksi per unit *input* sumber daya merupakan faktor penentu keberhasilan strategis bagi perusahaan dan organisasi yang sedang menghadapi persaingan kompetitif dan peningkatan produktivitas.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Volume Penjualan terhadap Produktivitas Pada UD. Mega Jaya Gresik”**.

1.2. Perumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang tersebut di atas, maka dapat dirumuskan suatu masalah, yaitu

Apakah kualitas produk dan volume penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap produktivitas?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji secara empiris pengaruh kualitas produk dan volume penjualan terhadap produktivitas

1.4. Manfaat Penelitian

1 Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran dan bahan masukan bagi manajemen perusahaan dalam mengukur dan membandingkan tingkat produktivitas perusahaan dengan saingannya.

2 Bagi Peneliti

Hasil penelitian diharapkan mampu sebagai sarana untuk menetapkan dan mengaplikasikan teori-teori yang telah diperoleh dari sumber-sumber lain sehingga bermanfaat bagi pihak yang memerlukan.

3 Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menyumbangkan sesuatu yang sangat berharga bagi pihak universitas, sebagai tambahan perbendaharaan referensi dan memberikan ide untuk pengembangan